

红酒合作协议书 产品代理商合同(实用9篇)

合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

最新红酒合作协议书 产品代理商合同汇总篇一

乙方：

一、甲方授权乙方在 _____ 成为甲方产品 _____ 的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、零售价、代理价、首次提货量等：

品 名

规 格

零售价（元）

代理价（元）

首次提货量（件）

三、甲方的责权：

1. 甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。
2. 合同期内甲方保证不在乙方销售区域内销售乙方经销的产

品，确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的冲货问题。

3. 甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4. 合同签订后，乙方如在六天内不提货，甲方有权取消乙方在约定区域内的代理权。

5. 为严格规范市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金 _____ 元，合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，并在三个月后未发现乙方向其它区域冲货，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权：

3. 乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

五、奖励政策：

甲乙双方根据政策规定：乙方一次性提货___件返___件，乙方全年任务量为___件，完成年任务量奖励 5% 的货物；所奖励货物，不计入任务量。

六、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、发货方式：

甲方在收到乙方货款 三日内发货，甲方负责将经销合同的商品在规定时间内(七日)发往乙方指定地点，甲方如果超出规定时间(非人力不可抗拒因素除外)，甲方将为乙方补偿销售损失，乙方须在货到后三天内验收查实有关货物数量和质量，如有异议，乙方须在货到后三天内书面提出，否则，甲方不予受理和解决。如乙方需货量大(一次性提货 100 件以上)，

应提前 10 天向甲方提供书面要货计划。

八、 与本协议有关的或因本协议所发生的一切争议，双方应首先通过友好协商解决争议，协商不成，按合同法有关规定处理。

九、合同壹式两份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。

合同未尽事宜由甲乙双方协商，并用书面形式加以补充，补充合同与本合同有相等的法律效力。

签字：（盖章）

地址：

电话：

邮编：

乙方：（身份证号码）

签字：（按食指手印）

地址：

电话：

最新红酒合作协议书 产品代理商合同汇总篇二

甲 方：_____ 地

址：_____ 邮编：_____ 电

话：_____ 法定代表人：_____ 职

务：_____ 乙 方：_____ 房地产中介代理有

限公司 地 址：_____ 邮码：_____ 电
话：_____ 法定代表人：_____ 职

务：_____ 甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法典》的有关规定，就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发经营或拥有的_____事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条 合作方式和范围 甲方指定乙方为在_____(地区)的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方在_____兴建的_____项目，该项目为(别墅、写字楼、公寓、住宅)，销售面积共计_____平方米。

第二条 合作期限

1. 本合同代理期限为 个月，自_____年___月___日至_____年___月___日。在本合同到期前的___天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长___个月。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

2. 在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

3. 在本合同有效代理期内，甲方不得在_____地区指定其他代理商。

第三条 费用负担 本项目的推广费用(包括但不限于包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等)由甲方负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。 具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

第四条 销售价格 销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲乙双方确定为_____元平方米，乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价

目表为本合同的附件。

第五条 代理佣金及支付

1. 乙方的代理佣金为所售的_____项目价目表成交额的____%，乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按五五比例分成。代理佣金由甲方以人民币形式支付。
2. 甲方同意按下列方式支付代理佣金：甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后，乙方对该销售合同中指定房地产的代销即告完成，即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于3天将代理佣金全部支付乙方，乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。乙方代甲方收取房价款，并在扣除乙方应得佣金后，将其余款项返还甲方。
3. 乙方若代甲方收取房款，属一次性付款的，在合同签订并收齐房款后，应不迟于5天将房款汇入甲方指定银行账户；属分期付款的，每两个月一次将所收房款汇给甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。
4. 因客户对临时买卖合同违约而没收的定金，由甲乙双方五五分成。

第六条 甲方的责任

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：
 - (1) 甲方营业执照副本复印件和银行账户；
 - (2) 新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设_____项目批准的有关证照(包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证)和销售_____项目的商品房

销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房销售许可证；旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

(5) 甲方正式委托乙方为_____项目销售(的独家)代理的委托书；以上文件和资料，甲方应于本合同签订后2天内向乙方交付齐全。甲方保证若客户购买的_____的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2. 甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误订。

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

第七条 乙方的责任

1. 在合同期内，乙方应做以下工作：

(2) 根据市场推广计划，制定销售计划，安排时间表；

(3) 按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划；

(4) 派送宣传资料、售楼书；

(5) 在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍项目、环境及情况；

(6) 利用各种形式开展多渠道销售活动；

(8) 乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

2. 乙方在销售过程中，应根据甲方提供的_____项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、

隐瞒或过度承诺。

3. 乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况(如客户一次性购买多个单位)，乙方应告知甲方，作个案协商处理。
4. 乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

第八条 合同的终止和变更

1. 在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。
2. 经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

第九条 其他事项

1. 本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

返

最新红酒合作协议书 产品代理商合同汇总篇三

法定代表人： 电话：

住 所：

乙方：

法定代表人： 电话：

住 所：

甲、乙双方本着平等互利，共同发展的原则，经双方友好协商，

第一条 甲方权利和义务

- 1、甲方为乙方提供正式授权经销商。(详见资质证明、营业执照副本及公司的授权经销书)。
- 2、甲方应及时向乙方提供宣传资料和技术支持，并承诺可随时向乙方提供在销售过程中，所需的产品的所有证明文件及相关标准、质检报告等。
- 3、甲方提供经营产品的名称、规格、包装、价格等(详见报价单)，保证供应的所有质量及标识，保证所供产品质量达到国家行业要求标准。甲方拒绝提供假冒、伪劣、水货等产品，维护消费者的正当权益。
- 4、甲方对乙方的销售过程、销售方式和销售量，享有知情权。甲方将随时听取乙方对实际销售情况的报告和意见。

第二条 乙方权利和义务

- 1、乙方同意在经营范围内销售甲方经营的产品，并向甲方提供营业执照副本的复印件、法定代表人身份证明及相关资质文件。
- 2、乙方承诺遵守甲方提供的所有证明文件，要求及相关标准。
- 4、乙方不得将由乙方的责任造成超过保质期或质量不完整的

产品提供给消费者，乙方不得仿制或销售仿制的甲方产品，以保证双方合法利益，否则后果由乙方承担。

第三条 销售产品的意向

第四条 产品价格

**地区按照厂家规定货价(详见报价单)。如产品调整价格，甲方有权根据市场连动调整价格，但必须提前通知乙方，此行为不构成违约。

第五条 定货、送货与退货

1、甲方在正常业务情况下，保证24小时内将乙方所定货及时送到乙方店中。如未按时送达而影响乙方经营，乙方有权要求赔偿，以发货单上日期为准。

2、如临时增订或非约定范围内的产品，乙方应向甲方说明情况，双方协商解决。

3、乙方收到请保留此标记货物后应当面立即验收并签收，发现问题当即处理，否则应视为收货无误。

4、乙方如发现质量问题，应当及时通知甲方并封完好样品，做为凭证以利于同厂家交涉解决。

第六条 结算方式

1、 结算方式原则为现结，货款数额以发货单为准，即货款当面兑付。

2、 结算方式为批结的，即第二次送货时结清第一次的货款，货款数额以发货单为准，结款期限最长不得超过**日。

4、 双方确认：甲方工作人员 向乙方收取货款。

第七条 合同解除与违约责任

1、 如果甲方发生下列情况之一时，乙方有权单方解除合同。

a.甲方不能按照合同及时供货影响了乙方的正常经营。

b.甲方提供假冒、伪劣的产品被顾客投诉，确认属实。

2、 如果乙方发生下列情况之一时，甲方有权单方解除合同。

a.乙方不能按双方约定按时支付货款连续超过两个月的。

b.乙方经营的主要财产或经营业务转移、转让及资产或信用方面发生重大变化，丧失经营能力的。

3、 乙方未按照约定支付货款的，甲方有权要求乙方支付违约金，

第八条 争议与解决

1、 甲乙双方在本合同履行期间发生的争议，应当通过友好协商解决。

2、 协商不成的，可诉讼解决。

第九条 合同有效期自 年 月 日起至 年 月 日止，本合同自双方当事人签署日起正式生效。合同期满后双方继续合作，视为本合同继续有效。

第十条 本合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

第十一条 未尽事宜或双方中的任何一方认为需要变更本合同条款的，应提出书面意见，双方可另行协商签定补充协议，与本合同具有同等效力。

最新红酒合作协议书 产品代理商合同汇总篇四

甲方：山东省xx市开元红酒厂（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

一，甲方确认乙方为中华蜜酒系列 酒在 地区 市(县)总代理商，年销售任务为 万元，时间为 年 月 日至 年 月 日止。合同一年一签，期满后乙方优先选择续签权。

二. 乙方销售计划：

1. 乙方全年销售任务 万元。

2. 乙方首批进货 万元。

年度销售计划 单位：万元

三. 乙方考察论证签约后，按首批进货要求，16日内款到位并提货，否则视为自动放弃，本合同甲方有权在该地区另选商家。

四. 提货方式及费用由乙方承担。

五. 到站地点： 省 市(县) 站

六. 货到乙方三日内无异议，视甲方产品全部合格。耗损赔偿办法按国家有关规定办理。

七. 结算方式及产品价格：甲方实行款到发货，产品实行全国统一出厂价

价格(出厂价)

品种/价格(元) 裸价 代理 建议零售 备注

中华蜜酒750ml 88 6瓶普箱

中华蜜酒750ml×2 288 2瓶经典礼盒

珍藏版中华蜜酒750ml×2 688 精致木礼盒

八. 甲，乙双方的权利和义务：

1. 收到乙方货款后10日内货必须发出(除不可抗拒的因素外)。
2. 向乙方提供合格的产品，质量问题由甲方全权负责。
3. 对乙方不对路的产品可酌情换货(包装完好，不影响第二次销售。)，运费由乙方承担。
4. 第三方向乙方市场窜货，甲方有责任协助乙方查明情况，共同向第三方索取赔偿，由甲方取消第三方的经销代理资格，甲方应予以处理。
5. 保证不向乙方合同区域内其他销售商供货。三个月(供货之日起)乙方未向甲方进第二批货，甲方有权在该地区域内选择其他经销商，并终止与乙方的销售合同。
6. 经销商辖区域内市场，在三个月内未能开发销售，甲方有权进入开发市场。
 1. 提前20日内向甲方提供需货计划(传真)。
 2. 不得同店经营与甲方相冲突的同类产品。
 3. 以书面形式向甲方提供市场运作方案。

4. 随时向甲方提供市场信息，包括竞争品牌的运作方案。
5. 必须遵守甲方的价格体系，乙方不得以任何理由和方式降低价格和越区窜货，一旦发现，取消代理资格并取消所有奖励。
6. 乙方在当地销售所需的一切手续由乙方自行办理，并承担相关的费用。

九. 以上条款双方自觉遵守，共同执行。除不可抗拒的因素外，发生异议双方本着互让原则协商解决，也可通过法律程序解决。

十. 本合同一式二份，甲乙双方各执一份，未尽事宜另行协商。

十一. 双方特别约定：

甲方：山东省乐陵市开元红酒厂 乙方：

法人代表： 法人代表：

委托代表： 委托代表：

单位地址： 单位地址：

开户行： 开户行：

帐号： 帐号：

电话： 电话：

传真： 传真：

最新红酒合作协议书 产品代理商合同汇总篇五

地址

电话： 传真：

代理人(乙方)：

地址：

电话： 传真：

一. 代理关系的建立及代理期限

1. 本协议签订，乙方向甲方缴纳叁拾万元代理保证金后建立代理关系，代理区域为中国大陆境内。

2. 代理期限为□x年x月x日至x年x月x日，共x年。合同到期后乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前2个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。在合同期满或者甲乙任何一方提前2个月提出终止合同，甲方应退还乙方保证金。

(1) 较好地履行了本合同的义务，没有发生过重的违约行为。

(2) 已经向甲方支付到期的全部款项。

(3) 合同到期后，重新商讨代理保证金。

二. 法律关系

本协议给予乙方的权利和权力只限于给于一般代理的权利和权力，即代理商不享有独家代理的专营权利，本协议不产生其他任何关系，或给予乙方以代表甲方或使甲方受其它任何

协议约束的任何权利，特别是，本协议并不构成或委派乙方为甲方的代表，雇员或合伙人。双方明确和理解并同意，在任何情况下，乙方可能遭受的任何损失，不论部分或全部，甲方均不承担责任。

三. 代理方式

1. 代理关系

甲方负责给乙方提供相关的样品，产品证书文件及产品宣传资料，乙方负责客户的开发销售。

2. 客户的选定及客户等级

(6) 合同期满或因甲方原因导致合同终止，甲方需退还乙方保证金。

3. 销售价格

(1) 本协议签订后甲方给予乙方销售价格指导区间，乙方应根据市场情况结合上述指导价格制定相应的销售价格，甲方在不影响乙方生产经营的情况下有权或不定期对乙方的销售价格进行检查、指导。

(2) 乙方的销售价格不得低于甲方规定的最低销售价格，否则甲方有权扣除所有代理保证金，并由乙方承担该合同中实际销售价格与最低销售价格的差额部分，同时终止双方的代理关系。

4. 其他的约定事项

(1) 乙方在确定订货明细后，提前10天以订购合同方式(书面)下达给甲方，并在该订购合同上注明所销售的客户名称，甲方应保证在订单约定的期限内完成乙方的进货计划。如有特

殊情况，双方另行协商。

(2) 乙方在本约定签订后6个月内下达的订单累积总额未超过50万元(人民币)的，甲方有权终止本协议，甲方退还乙方缴纳的保证金。

(3) 广告费用：此协议生效后，甲方免费向乙方提供一定数量的产品样本等进行广告宣传、乙方所作展会、媒体广告等促销活动产生的费用由乙方承担。

(4) 乙方不得跨区销售，不得更改甲方产品的品名，编号、型号、标志、包装，否则甲方有权扣除所有代理保证金，同时终止双方代理关系。

(5) 在合同期间，除本协议所规定乙方须放弃的客户外，甲方不得跟乙方的任何报备客户交易。若经乙方报备过的客户要求与甲方直接合作，则甲方负责与客户交易，乙方负责客户维护与客户服务，甲方按销售总价格的1-2%返点给乙方(根据乙方提供的维护和服务深度确定)

四. 产品价格及核算

2. 结算

(1) 货款支付方式：甲方在收到乙方订单总金额50%的货款后安排生产，余款乙方须在收到货物后7个工作日内付清，甲方提供17%的增值税发票。

(3) 如乙方前一笔合同未按规定付清甲方货款，则后续合同甲方将停止发货。

五. 技术支持

1. 甲方负责技术支持，免费对乙方进行技术咨询，培训，指

导。

2. 本协议签订后，乙方可向甲方申请技术、销售培训，原则上培训地为甲方工厂，乙方参训人员的往返交通费、食宿费等均由乙方承担。

六. 运输方式及运输费用

1. 甲方本着快捷、节约原则，负责产品托运至乙方指定港口(该港口为甲方双方共同认可的国内港口，国外港口另行约定)，到港前的运费、保险费等由甲方承担。

2. 若因乙方要求需要加快运输或提前到港的，超出部分的运输费用由乙方承担。

3. 产品在运输途中出现损害，由甲方承担。

4. 产品到港后所有费用由乙方承担，包括但不限于文件费，运输费等。

七. 产品验收

1. 双方约定在产品到港口后三日内以双方封样确定的样品为标准进行产品验收，产品验收后出现数量与订单数量不符或产品损害的有乙方承担。

2. 乙方未予验收或者没有及时验收，甲方按照乙方指定直接交予客户的，该产品视为乙方已经验收，若产生质量问题由乙方承担。

3. 如乙方发现货物数量上的短缺，应在收货后2天内以书面方式向甲方提出异议，甲方经核实后在10天内相依补齐，过期则视为查验合格。

4. 具体品质问题，双方签订品质协议(见附件)

5. 产品交期由双方确认，确认后若甲方延期交货7个工作日内，甲方每天赔偿乙方该批货款的0.5%，赔偿总额不超过该批订单的10%。

八、商标

甲方目前拥有和使用的商标、图案及其他标记，均属甲方产权，未经甲方特别以书面同意，乙方均不得直接或间接地、全部或部分地使用或注册。即使甲方特别以书面同意乙方按某种方式使用，但本协议期满或终止时，此种使用应随即停止并取消。

九、保密条款

本协议所涉及的各种文件资料、协议本身、技术资料、价格、图标等影响到双方立即、技术、商业秘密，双方应严格保密，未经双方书面认可不得向第三方泄密，保密期限本协议开始至合同终止后三年。

十、甲方的权利和义务

- 1、甲方拥有本协议“产品”销售价格的制定权及发布权；
- 2、甲方保证一方所需产品的供应，并保证其质量与甲方提供的产品规格书一致。
- 3、若乙方有违反本协议规定的，一经发现甲方有权立即取消乙方代理资格，停止供货，终止本协议规定，并可扣除本协议约定的全部代理保证金。

十一、乙方的权利和义务

- 1、乙方可获得本协议“产品”的出厂价格；
- 4、乙方不能以独家代理等具有排他性的名义进行宣传及商

业活动；

6、 乙方不得从事有损甲方企业，产品信誉及形象的行为。

十二、不可抗力

本合同所称不可抗力是指不能预见，不能克服、不能避免并对一方当事人造成重大影响的客观事件，包括但不限于自然灾害如洪水、地震、火灾和风景等以及社会事件如战争、动乱、政府行为等。

十三、合同解除

(4) 如发生本协议不可抗力事由，一方在超过3天期限后仍无法履行义务时。

十四、其他约定事项

1、 争议的处理

(1) 本合同受中国法律管辖并按其进行解释；

(2) 本合同在履行过程中发生争议，由双方当事人协商解决，也可由有关部门协调，协商或调解不成的依法向甲方所在地人民法院起诉。

2、 合同效力

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖公章之日起生效。本合同正本一式两份，双方各执一份。

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充协议，本合同的附件，订购合同，补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有对等的法律效力。

最新红酒合作协议书 产品代理商合同汇总篇六

乙方(地区代理商): _____

1、乙方必须具备有工商及酒类经营执照。

2、代理期限____年。自 _____年 _____月 _____日起至 _____年 _____月 _____日止。

1、订货数量由乙方自行确定。

2、甲方配合乙方全力提升销量。

1、乙方在甲方处的提货价为 _____(包括运费及保险费);地区代理商对区域内分销(或经销商)的价格由各代理商确定。

2、甲方建议乙方按照全国标准零售价销售,具体价格由乙方自行确定。

1、乙方订货必须提前_____天,甲方根据乙方订货明细保质保量供应。

2、甲方接受乙方预定后,乙方需向甲方支付____%预付款,余款于提发货前付清。

3、运费及保险费费用由甲方负责。

1、甲方按乙方每次订货量给予乙方 % 的费用支持(产品或礼品形式)

2、乙方完成代理销售定额,甲方应给予乙方 % 的销售返利。

1、统一策划宣传、广告,统一制订有关市场定价和定位。

- 2、向乙方提供葡萄酒有关进口手续[]/fanwen/1578/商检资料和有关产品介绍。
- 3、确保地区代理商订货的供应和合同的执行，对各地区代理商应一视同仁，先后顺序发货。
- 4、确保地区代理商在代理区域内的独家代理销售权益，不得再向乙方代理区域内其他个体及位团体发货。
- 5、及时协调各地区代理商区域销售关系，定期巡查市场，杜绝跨区域销售现象及窜货。
- 6、统一组织各地区代理商的销售业务培训和市场拓展交流活动。

乙方(地区代理商)：

- 1、在甲方授权区域内建立销售网络，选择和确定分销或经销商，保证完成年度销售计划。
 - 2、自行确定区域内的销售批发价和特定场点(娱乐场所、酒楼、宾馆等)的市场价格。
 - 3、及时向总代理商反映有关销售情况、库存情况和市场定向。协助总代理商处理与周边区域代理商的关系。
 - 4、确保代理区域内的经营，监管各经销商及区域内网点，防止窜货。
- 1、甲方未确保乙方的区域代理销售权益，私下向乙方区域放货;监管不力，导致跨区域销售现象及窜货，或不能按合同供应货源，乙方有权提出中止代理合同直至要求有关赔偿损失的权力。

2、乙方若违反协议或未能完成协议规定的订货量，甲方有权提出中止代理合同直至要求有关赔偿损失的权力。

1、本协议执行代理期满前一个月，乙方应通知甲方是否延续本地区代理权，同等条件下，地区代理商有优先延续地区代理的权利。若乙方未通知甲方是否延续，则本协议到期中止。

2、本协议存续期内，甲乙双方欲解除代理关系，均需提前一个月以书面形式通知对方。

1、遇有不可抗力因素影响上述的各项事宜执行，双方互不承担相应责任。

2、在本协议执行中若出现有关违约行为。双方可协商解决，达不成共识，可诉讼仲裁。并按有关仲裁承担相应的责任。

3、本协议在双方签署后五天内，甲方应将授权书送交乙方，确保地区代理商的经营合法性。

4、本协议一式四份，甲乙双方各执二份，经双方法人代表或授权代表签名盖章后生效。

地址： _____ 地址 _____

帐号： _____ 帐号： _____

纳税号： _____ 纳税号： _____

签约地点： _____ 时间： _____

最新红酒合作协议书 产品代理商合同汇总篇七

乙 方：

为了扩大市场份额，现有甲方与乙针对pos机收单业务合作事项，达成如下协议。

第一条 合作内容

乙方负责向甲方推荐商户签约使用甲方的pos收单业务，协助甲方进行pos业务渠道的开展和商户的开发。

甲方将按照本协议的约定及乙方推荐商户产生的收单收益向乙方支付收益分成。

第二条 权利和义务

1. 甲乙双方往来文件、商户数据及传递之信息，应维持高度之机密性，未得对方之书面同意，不得将之告知或交予第三者使用。
2. 乙方应当依照甲方的要求推荐商户，并协助商户向甲方提交相关资料，保证商户是合法存续且从事合法商业活动的经营主体。
3. 在必要时，乙方有义务协助甲方和有关管理机构调查商户身份及经营情况。
4. 乙方在推广活动中，不得利用不正当竞争手段、恶意手段发展商户。
5. 甲方应依据本协议的约定向乙方支付乙方因推荐而获得的服务费收益。
6. 乙方承担商户培训、维护和巡检等工作，确保商户的软硬件支付产品安全运行，认真受理商户的技术咨询、投诉，并在规定的时间内处理商户的维护需求。

7、乙方承担乙方拓展商户的风险，乙方需积极完成商户调单和各类追款工作，未能在约定期限内追款成功而带来损失的由乙方承担。乙方推荐的虚假商户资料造成甲方受到第三方支付公司的罚款，该罚款由乙方承担，出现以上风险者，甲方有权从乙方的分润中直接扣除，不足部分，甲方有权向乙方追偿。

第三条 合作模式

在本协议有效期内，甲乙双方同意按照下列方式进行合作：

- 1、乙方向甲方推荐商户使用甲方的pos收单服务。甲方为商户提供pos的办理，并履行相关义务。
- 2、本协议所涉及的pos机具的保养、维护及其他事宜，均由机具提供方负责。

第四条 合作价格

1. 每台pos机的价格根据公司附件参考价格定。
2. 乙方推价商户，甲方以以下比例分润给乙方。

不交保证金合作分润如下：

_____月交易额指每一自然月乙方推荐的商户收单总额，且应扣除当月提交退款交易的金额。签约后，需保证每月最低发展5个商户，若连续三个月乙方推荐商户不足时，甲方有权解除本协议。甲方有权根据银联的费率变化，对上述比例进行调整。

3. 甲方按每月向乙方支付上一月内，乙方收单分润收益。甲方应于下一个月 3 _____日前向乙方支付分润收益，乙方需按照甲方的具体要求开具发票。

4. 乙方指定以下账户作为收取利润分配收益的账户：

户名：_____

账号：_____

开户行：_____

第六条 约定事项

乙方现作为甲方的收单合作商，前期甲方给予乙方相应培训，辅导，合作模式与分润按本协议第四条执行。

第七条 违约责任

乙方未按本协议约定履行其义务，出现违反上述条款之一的，甲方有权终止本协议，同时将停止支付任何费用；同时甲方有向乙方追讨违约费用的权利。

甲方未按本协议约定履行其义务，出现违反上述条款之一的，乙方有权终止本协议；同时乙方有向甲方追讨违约费用的权利。

第八条 其他约定

1. 因乙方或乙方推荐的商户造成甲方任何损失的，甲方有权暂停服务并停止结算乙方收益。

2. 本协议未尽事宜由甲乙双方友好协商解决。本协议如遇有争议并无法协商解决的，甲乙双方均可向甲方所在地人民法院提起诉讼。

3. 本协议经双方签字或盖章后生效。有效期为 壹_____年，即到 _____年 _____月 _____日终止。本协议到期后甲乙双方根据合作需要协商签订新的合作协议。

4. 本协议正本一式贰份，双方各执壹份。

授权代表签字：_____ 授权代表签字：_____

最新红酒合作协议书 产品代理商合同汇总篇八

委托人：（以下简称甲方） 受托人：（以下简称乙方）

一、项目基本情况：

项目名称：

项目地点：

项目规模：

二、双方应具备的证件：

甲方：营业执照

乙方：营业执照

三、委托期限：

甲方全权授权乙方负责 的摊位招商、销售工作，全权授权限时为 年 月 日至项目开业前，并达到所承担项目摊位销售招商，其中，销售目标为销售比例占可销售面积的 。

四、乙方营销代理佣金的收取标准

2、招商服务费用：以甲乙双方共同确认的摊位招租价格为标准对外摊位招租，以客户与甲方签订《摊位租赁合同》并交纳定金为依据。并按实际招租额提取代理佣金。提取的标准为：实际首年租金总额(合同金额)的8%提取代理费。

- 3、销售、招商佣金按每月五日为结算日，甲方不得无故拖延。
- 4、销售过程中甲方应对乙方之商户进行确认，并向乙方提供商户之签约文件一份(注：复印文件也可)，以做乙方建档之用，合同期结束后归还甲方。
- 5、若乙方客户在签署合约后悔约，客户所付定金由甲方没收并按甲、乙双方对半比例平均分配。
- 6、甲、乙双方共同确认销售价格后，乙方可根据销售策略的需要适当提高售价，高出基准售价以上的溢价部分，其净收益(扣除甲方营业税后的收益)，甲方得百分之柒拾(70%)，乙方得百分之叁拾(30%)。甲方于每月结算日向乙方予以全额付清。
- 7、甲方负责在开业前两个月确定商场运营团队，并与乙方对接，乙方负责在开业前一个月内与甲方人员进行交接。

五、甲方的权利和义务：

- 1、甲方拥有咨询权、决策权和审批权、监督权和审计权、知情
- 2、甲方有义务及时向乙方提供该项目的相关法律文件及详细资料，并保证其真实性、合法性，为乙方顺利进行分析、研究、策划工作提供方便。

甲方向乙方提供销售文件，包括项目预算，营业执照复印件。

- 3、甲方应保证已确认和对外承诺的该项目的工期进度及竣工、开业时间，并及时向乙方通报，确保对客户的承诺。
- 4、甲方负责向乙方提供销售场地及相应的水、电、冷气、暖气、通讯、办公桌椅等，保证乙方工作人员正常工作。
- 5、甲方负责该项目策划销售的前期费用。前期费用包括现场

布置、销售中心的装修、样板间的制作、广告宣传及印刷相关的宣传资料、办公设备等。

六、乙方的权利和义务：

- 1、乙方拥有建议权、人员调整权、工作自主权。
- 2、乙方负责项目整体策划、销售方案的制定，向甲方提供系统、完整、可行的整体策划、销售方案。
- 3、乙方需按确定的销售目标完成销售任务。
- 4、在销售过程中，乙方应保证其销售工作人员恪守职业道德，严格按甲方提供的物业条件和承诺做出适当的解释。
- 5、乙方需建立一整套严密完整的工作程序和规章制度，确保销售工作顺利进行。
- 6、乙方在代理该项目策划和销售的过程中，负责其所有工作人员

七、其他约定事项

- 1、乙方工作目标：销售比例占可销售面积的50%。
- 2、为保证乙方营销代理各项工作的需求，甲方必须保证甲乙双方共同确认的宣传费用、营销费用、行政费用、广告费用等费用的合理、及时投入，确保乙方工作开展的正常化。

八、履行保证和违约责任

- 1、甲、乙双方应遵照本协议约定的事项、责任和义务，任何一方违反本协议约定的事项，所造成的损失和责任由违约方承担。

2、甲、乙双方不得擅自单方面解除本协议或拒不履行本协议，否则由此造成的经济损失和法律责任由违约方全部承担。

3、若因甲方工程延误、公关工作不到位，不能及时支付广告宣传费用或不能如期开业等原因所产生的相关费用由甲方承担。

4、甲方未能按时向乙方支付销售代理佣金，延期支付超过五天，应按照相关欠款额支付0.3%的滞纳金。

九、不可抗力

如遇自然灾害、战争、重大工程事故等不可抗力因素影响而致使本协议不能正常履行或不能完全履行，则双方互不追究责任。

十、其他约定条款

1、对本协议的修改与变动，必须经甲、乙双方协商并签订有效的书面补充协议才能生效。

2、合作中任何一方发出的任何通知或报告须以书面、电子邮件，

3、本协议未尽事宜或协议中仍需调整或解决的问题，经双方协商一致后，可签订补充协议或书面声明，一经双方签字盖章，与本协议具有同等法律效力。

4、在合作期内，任何一方提出终止协议，必须提前30天，以书面形式通知对方，除法律规定或本协议约定的允许解除的条件以外，任何一方擅自终止本协议均需向对方支付相应的违约金。

十一、附则

1、本协议一经签字、盖章后即生效。

2、本协议一式肆份，双方各执贰份。

最新红酒合作协议书 产品代理商合同汇总篇九

乙方：

一. 关于廊坊市润土农业科技有限公司 庄佳片 的销售、推广，经甲乙双方协商一致后，特签订本销售合同，共同遵守执行。

二. 甲方将 新疆维吾尔自治区 吐鲁番 地区(包含吐鲁番市区，托克逊县及鄯善县) 市场授权由乙方经营推广。

三. 合同有效期

合同签订之日起至 20xx 年 12 月 31 日止.

四. 公司产品规格及价位

乙方销售茄果片达到50件以上可享受50件返一件优惠，总销量达到500件以上时返利再行协商。

五. 甲方的责任与义务

1. 负责中国区域内与产品有关的事宜。

3. 提供产品销售，促销，推广相关文件，以支持乙方顺利经营。

5. 负责维护市场运作秩序，规范市场经营行为。

6. 派出市场销售人员督察乙方的经验活动和工作质量，发现问题督察乙方限期改善。

六. 乙方的责任与义务

1. 完成合约的规则守则并积极扩大产品销售量。
2. 负责甲方指定区域内的销售及相关事宜。
3. 维护甲方的商标及商业信誉;不得拆开甲方的包装销售, 只要甲方发现乙方拆开包装销售, 甲方将立刻取消乙方的销售资格。
4. 乙方不得经营“对甲方采取不正当的竞争行为”的生产厂家的产品。

七. 市场政策及管理

1. 乙方先将货款汇入甲方指定的账户后, 甲方才发货。
3. 在产品销售过程中, 客户反应的问题乙方应及时汇报甲方, 以便提高售后服务和产品该善. 如有发现产品不起作用, 免费发放下一季本产品, 直到产生效果为止。
4. 甲方针对乙方市场提供一定数量的宣传资料, 促销品等。
5. 本合同共四份, 甲乙双方各持两份, 未尽事宜, 经双方协商, 同样有效。